

# The World of Direct Selling

## Venta Directa en 10 preguntas

*The World of Direct Selling by Hakki Ozmorali*

<http://www.worldofdirectselling.com/direct-selling-in-10-questions/>

### 1. ¿Mercadeo en red y sistema piramidal significan lo mismo?

¡No! Ellos pueden parecer similares, pero son muy diferentes uno del otro. En una red de mercadeo las ganancias de los participantes dependen de la venta minorista de productos y servicios. Por otro lado, en un esquema piramidal los ingresos sólo dependen de la entrada de nuevos participantes.

### 2. ¿Qué es un "esquema Ponzi"?

En resumen, es el esquema pirámide de la industria financiera. Aquí, los ingresos de los participantes no se pagan a partir de los beneficios generados a través de sus propias inversiones, sino a través de las inversiones de los recién llegados. Está de más decir que el sistema se derrumba al poco tiempo cuando hay menos personas llegando.

### 3. ¿Es la Venta Directa un modelo de negocio sostenible?

Voy a responder a esto dando algunos ejemplos de las empresas de Venta Directa que operan en estos momentos, mencionando, cuando fueron establecidos: JR Watkins (1868), Suroeste (1855), Vorwerk (1883), Avon (1886), Kleeneze (1923), Tupperware (1946), Shaklee (1956), Amway (1959), Mary Kay (1963), Oriflame (1967) y Natura (1969).

### 4. ¿Es este canal sólo bueno para los productos de belleza y suplementos alimenticios?

Belleza, cuidado personal y suplementos alimenticios en conjunto se estima que generan más de la mitad de los ingresos mundiales en la Venta Directa. Dicho esto, todas las categorías que uno pueda imaginar están haciendo muy buen uso de este canal: Joyas y accesorios, café y té, utensilios de cocina, servicios de telefonía, productos financieros, libros y juguetes, para nombrar unos pocos. Con la entrada de más y más nuevas categorías en los mercados desarrollados, el porcentaje total de los cosméticos y los productos alimenticios es más bajo que el promedio mundial.

### 5. ¿Es la Venta Directa una oportunidad para que las personas se hagan ricas rápidamente?

La Venta Directa ofrece una oportunidad a las personas a alcanzar niveles muy altos de ganancias, independientemente de lo que sus antecedentes educativos y experiencias de trabajo pueden ser. En términos económicos, se trata de un modelo de micro-emprendimiento. Sin embargo, uno no debe esperar lograr una ganancia muy alta en tan poco tiempo. Al igual que en cualquier otro negocio, también en este caso, se requiere esfuerzo, sacrificio y tiempo.

**6. ¿Qué tan importante es ser uno de los primeros miembros de una organización de Venta Directa?**

No hay ninguna relación directa entre ser uno de los miembros fundadores de una organización y las altas ganancias. En otras palabras, esto no garantiza una ganancia más alta. Mirando desde otra perspectiva, si esto fuera cierto ¿quién quisiera unirse a una organización después de un tiempo?

**7. ¿Pueden las personas hacer una carrera en la Venta Directa, dedicándose a ésta durante muchos años?**

¡Por supuesto! Pueden dedicarse a la Venta Directa durante muchos años y sus empresas pueden ser heredadas. Yo personalmente conozco a muchas personas que han estado haciendo Venta Directa por más de 20 años. ¡Esta es una carrera!

**8. ¿Es la Venta Directa más adecuada para las mujeres?**

A nivel mundial, se estima que el 75% de los empresarios independientes son mujeres y el 25% son hombres. La Venta Directa se puede hacer fácilmente a tiempo parcial y esta característica la hace atractiva a las mujeres, sin embargo, hay muchas organizaciones en las que hay mucho más hombres. Siendo un típico micro Empresariado, no podemos decir que la Venta Directa sea más adecuada para las mujeres o los hombres.

**9. ¿Qué es un plan de compensación?**

Un plan de compensación muestra cómo se retribuirá a un empresario independiente contra el cumplimiento de ciertos criterios de éxito. Algunos de estos planes son muy simples, mientras que algunos son realmente complicados. La complejidad de un plan de compensación no necesariamente muestra que es sólido.

**10. ¿Los avances en el mundo digital representan una amenaza para el futuro de la Venta Directa?**

Algunos pensaban que lo haría. Sin embargo, especialmente la evolución de los medios sociales mostró lo contrario. Contrariamente a esta creencia, vemos que Internet ofrece herramientas muy poderosas para apoyar las actividades en el campo.